

Puisque vous avez un carnet de notes, ne négligez pas de vous en servir; votre "prospect" appréciera la chose. Il est à désirer que vous ayez sur une simple carte un répertoire de cartes individuelles où seront inscrits les renseignements recueillis au cours des opérations de chaque jour, et des divisions mensuelles pour ceux qui ont indiqué une époque où ils pourraient signer un contrat.

Quand vous faites une 2e visite, abordez votre homme avec le sentiment qu'il va devenir votre client et que vous vous attendez à l'assurer. Ayez foi en vous-même, et montrez que vous en avez envers vos clients. Il y a des jours où un homme ne peut faire aucune affaire. C'est alors qu'un agent d'assurance est porté à chasser deux lièvres à la fois, à faire de la sollicitation en ville et à la campagne en même temps. Ne faites pas cela, voilà mon avis.

Tenez-vous en à l'une ou à l'autre sollicitation, et si vous vous sentez un peu découragé, c'est le moment de consulter votre carte répertoire. Quand on essaie de mettre à profit les possibilités que l'on a sous la main, il est étonnant de

voir comme les résultats s'accroissent rapidement.

Employez comme il convient tous les moyens légitimes, téléphone, lettre d'introduction, brochures de la compagnie; mais votre visite personnelle et une entrée en matière franche sont les meilleurs moyens pour obtenir les meilleurs résultats. Dans la plupart des cas, il suffit de laisser une semaine s'écouler avant votre visite. Essayez alors de faire signer votre contrat, à moins qu'on ne vous demande de remettre la chose à plus tard. Inscrivez au répertoire la carte sur laquelle vous aurez noté l'entrevue et ce qui s'y est passé.

Une visite doit être faite dans l'idée de conclure l'affaire et non pour passer le temps ou faire semblant de travailler.

Un bon chasseur ne se met pas paresseusement et bruyamment à la recherche du gibier et, bien qu'il y ait certainement des exceptions, le meilleur plan semble être de réfléchir d'abord et de voir quel peut être le meilleur jour et la meilleure heure pour interviewer un homme d'affaires.

Le choix de l'heure est très différent selon qu'il s'agit de la ville ou de la campagne. On ne peut pas s'attendre à ce qu'un dentiste s'interrompe au milieu d'une opération pour écouter un agent d'assurance pas plus qu'un agent de change à l'heure de la bourse; d'un autre côté un maître de poste ou un marchand de la campagne peuvent être vus presque à toute heure du jour. Les circonstances gouverneront grandement ce choix à la ville ou à la campagne, et l'appréciation de soi-même est pour l'agent un guide assez exact.

Quand on fait une chose par l'entremise d'un autre, on éprouve le même sentiment que si on l'avait faite soi-même. Quand l'agent se rend bien compte qu'il est la force qui fait agir celui qui assure la protection de sa famille et qui est tout aussi responsable que l'assuré au résultat bienfaisant obtenu, sa puissance augmente inconsciemment et le produit de son labour sera comme la récolte d'une riche moisson.



La Grande Police Industrielle de la Banque d'Épargne

ASSURE VOTRE VIE ET REMBOURSE VOTRE ARGENT.—3c. PAR SEMAINE EN MONTANT

Déposée et émise uniquement par

THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY.

CAPITAL ENTIEREMENT SOUSCRIT

UN MILLION DE DOLLARS.

H. POLLMAN EVANS,
Président.

BUREAU PRINCIPAL: 54, rue Adélaïde Est
TORONTO.

AGENTS
DEMANDES.



La Prévoyance

COMPAGNIE d'assurance de Garantie et contre les Accidents, constituée en corporation par une loi spéciale de la Législature de Québec, V Edouard VII,

Chapitre 68, est une Compagnie essentiellement Canadienne-Française, organisée sur des bases scientifiques, avec un capital de \$100,000.00 Elle offre une sécurité absolue à tous égards. Elle fait des contrats d'assurance contre la Maladie, les Accidents, le Vol diurne ou nocturne, les bris de glaces, pour couvrir la responsabilité des Patrons, ainsi que pour garantir la fidélité des employés.

Bureau Principal: 7 Place d'Armes, - - - - MONTREAL.

P. BONHOMME: Gérant Général.



HENRY E. DUNN, Président

Etablie en 1849.

L'Agence Mercantile Bradstreet.

THE BRADSTREET CO., Propriétaires.

Bureau Exécutif: 346 et 348. BROADWAY, NEW-YORK.

Succursales dans les principales villes des Etats-Unis, du Canada, du continent Européen en Australie et à Londres, Ang.

La Compagnie Bradstreet est la plus ancienne et, financièrement la plus forte organisation en son genre—travaillant dans un seul intérêt et sous une direction unique—avec des ramifications plus étendues, avec plus de capital engagé dans son entreprise et une dépense d'argent plus considérable pour l'obtention et la dissémination d'informations qu'aucune institution similaire au monde.

Puissance du Canada

CALGARY, Alta.
HALIFAX, N.S.
HAMILTON, Ont.
LONDON, Ont.
MONTREAL, Qué.
OTTAWA, Ont.

McDougall Block
Metropole Bldg, 191 Hollis
39 James St., South
365 Richmond
Batisse Banque Impériale
Coin Bank et Sparks

WINNIPEG, Man.
QUEBEC, Qué.
ST. JOHN, N.B.
TORONTO, Ont.
VANCOUVER, B.C.

William Ave. et Main
111 Cote de la Montagne
74 Prince William
McKinnon Bldg, Jordan & Melinda
Coin Hasting West et Gamble

BUREAU DE MONTREAL: BATISSE DE LA BANQUE IMPERIALE, 284 Rue ST-JACQUES,

JOHN A. FULTON, Surintendant.